



# Formation passerelle "Commerciaux"

## Public

- ▶ Jeunes de 16 à 25 ans non titulaires d'un diplôme de niveau bac
- ▶ Bénéficiaires du RSA
- ▶ Demandeurs d'emploi titulaires d'un diplôme de niveau bac, éloignés de l'emploi
- ▶ Futurs candidats aux BTS souhaitant se remettre à niveau (prépa-BTS)

## Objectif

Cette formation vise à remettre à niveau les stagiaires afin de les accompagner vers leur projet professionnel : intégration dans l'emploi ou dans une autre formation (type BTS)

## Types d'emplois visés

Télévendeur, conseiller service client à distance, conseiller commercial, prospecteur vendeur, vendeur, vendeur conseil, vendeur spécialisé en magasin.

## ▶ Exemples de missions

- ▶ *Prospection téléphonique : prise de rendez-vous ou vente directe*
- ▶ *Prospection physique*
- ▶ *Réception de marchandise et mise en rayon*
- ▶ *Caisse*
- ▶ *Animations commerciales (salons, portes ouvertes, animations en galerie marchande...)*
- ▶ *Réalisation d'actions commerciales*
- ▶ *Vente et conseil en magasin*

## Contenu

- ▶ Bilan de positionnement
- ▶ Communication en français
- ▶ Communication en langue étrangère (anglais)
- ▶ Techniques de communication et d'information
- ▶ Culture mathématique, scientifique et technologique
- ▶ Autonomie et initiative
- ▶ Connaissance de l'entreprise
- ▶ Découverte des métiers commerciaux
- ▶ Techniques commerciales
- ▶ Calculs commerciaux

## Validation

- ▶ Evaluation des contenus vus en formation
- ▶ Soutenance d'un projet en lien avec une entreprise
- ▶ Prescription à la vie professionnelle

## Méthodes pédagogiques

- ▶ Entrées sorties permanentes
- ▶ Parcours individualisés intégrant formation de groupe et auto-formation accompagnée
- ▶ Groupes de petite taille
- ▶ Suivi et accompagnement dans l'entreprise d'accueil

## MODALITÉS

- ▶ **Durée :** 6 mois ou 12 mois
- ▶ **Validation :** Contrat de professionnalisation ou formation initiale